Der kan ikke lægges nogen betydelig vægt på, at eneforhandleren ikke sælger de produkter, som dumpingen vedrører, idet der for disse produkter skal beregnes en normal værdi, således som den ville have været, såfremt produkterne solgtes på hjemmemarkedet.

3. I henhold til proceduren vedrørende indførelse af antidumpingtold gælder der, for så vidt angår fastlæggelsen af dumpingmargenen, tre særskilte regelsæt, som hver især skal overholdes, for henholdsvis fastlæggelsen af den normale værdi, fastlæggelsen af eksportprisen og sammenligningen mellem disse to størrelser.

4. En producent, for hvis vedkommende der er indført antidumpingtold, kan ikke anfægte dette under henvisning til, at tolden er blevet fastlagt på grundlag af en for højt ansat dumpingmargen, når toldsatsen er blevet fastsat på et niveau svarende til skaden, og dette repræsenterer mindre end såvel den fejlagtigt fastlagte dumpingmargen som den faktiske dumpingmargen.

5. Under en procedure med henblik på indførelse af antidumpingtold kan institutionerne lovligt foretage en opgørelse af den skade, som er blevet påført industrien i Fællesskabet, på grundlag af en sammenligning mellem på den ene side priserne for de importerede produkter og på den anden side priserne for tilsvarende produkter fremstillet i Fællesskabet, således at der ikke lægges vægt på disses faktiske niveau, men på det niveau, der ville have været gældende, såfremt der ikke var sket dumping, når priserne for produkter fremstillet i Fællesskabet på tidspunktet for sammenligningen allerede gennem en lang periode som følge af dumpingen har været udsat for et pres i nedadgående retning, som har bevirket et fald.

RETSMØDERAPPORT
i de forenede sager 260/85 og 106/86 *

Indholdsfortegnelse

	Side
I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger	5858
II — Parternes påstande	5860
III — Parternes anbringender og argumenter	5861
A — Anbringender og argumenter, der særligt er fremsat i nærværende forenede sager	5861
1. »Rimelig fortjenstmargen«	5861
2. Inddragelse af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger ved beregningen af den normale værdi	5866

* Processprog: Engelsk.

3. Fejl ved fastlæggelsen af det franske TEC-datterselskabs salgsomkostninger og i form af overførsel af disse fejlagtigt fastlagte omkostninger til TEC-datterselskaberne i Forbundsrepublikken Tyskland og Det Forenede Kongerige 5869

4. Retsstridig indførelse af antidumpingtold på importen af kompakte elektroniske skrive- maskiner 5870

B — Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil 5872

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne 5872

2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg 5875

3. Kommissionens bemærkninger 5879

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen 5883

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

Elektroniske skrivemaskiner kom frem på markedet for første gang i 1978, da Olivetti markedsførte den af selskabet fremstillede første model. Indtil da havde markedet været domineret af traditionelle former for skrivemaskiner, først mekaniske og senere elektromekaniske.

Den store succes, som de nye produkter opnåede, ændrede fuldstændigt strukturen på markedet for skrivemaskiner. Afsætningen af mekaniske og elektromekaniske skrivemaskiner faldt meget hurtigt til et meget lavt niveau, mens afsætningen af elektroniske skrivemaskiner steg voldsomt.

Fra 1982 begyndte producenterne af elektroniske skrivemaskiner i EF (Olivetti, Olympia og Triumph-Adler) at blive udsat for et stadigt stigende pres i form af konkurrencen fra Japan, idet de japanske producenter efter deres opfattelse solgte til for lave priser. Ifølge producenterne i EF eksporterede de japanske producenter større og større mængder af elektroniske skrivemaskiner til dumpingpriser med det formål at erobre markedet i EF for dette produkt og udelukke producenterne i EF fra dette.

For at imødegå, hvad de betegner som den japanske »dumpingsammensværgelse«, oprettede producenterne i EF en sammenslutning, »Committee of European Typewriter Manufacturers« (Cetma), der den 15. februar 1984 indgav en klage til Kommissionen med anmodning om, at denne indledte en antidumpingprocedure vedrørende importen fra Japan.

Den procedure, som Kommissionen indledte på grundlag af Rådets forordning nr. 2176/84 af 23. juli 1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (EFT L 201, s. 1), førte til, at Kommissionen udstedte forordning nr. 3643/84 af 20. december 1984 (EFT L 335, s. 43). Ved denne forordning blev der indført midlertidig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner fremstillet af blandt andet selskaberne Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko,

Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki og Towa Sankiden, mens proceduren blev afsluttet, for så vidt angår selskabet Nakajima, idet den fastlagte dumpingmargen for dette selskabs vedkommende blev anset for ubetydelig.

Den 19. juni 1985 udstedte Rådet forordning nr. 1698/85 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan (EFT L 163, s. 1), hvorved der blev indført endelig told, for så vidt angår samtlige de virksomheder, for hvis vedkommende der allerede var blevet indført midlertidig told. For så vidt angår TEC, blev toldsatsen fastsat til 21%. Forordningen blev anfægtet af samtlige berørte parter.

Ved Rådets forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986 (EFT L 17, s. 2) blev der indført bestemmelse om, at forordning nr. 1698/85 med virkning fra dennes ikrafttrædelse ikke skulle finde anvendelse på selskabet Tokyo Juki.

Ved stævning, registreret på Domstolens Justitskontor den 20. august 1985 (sag 260/85), anlagde selskaberne Tokyo Electric Company Ltd (herefter benævnt »TEC«), TEC Belgium SA, TEC Elektronik GmbH, TEC Europe Company Ltd og TEC France SA sag med påstand om annullation af artiklerne 1 og 2 i Rådets forordning nr. 1698/85, for så vidt disse bestemmelser finder anvendelse på elektroniske skrivemaskiner fremstillet af Tokyo Electric.

Ved processkrift, registreret på Domstolens Justitskontor den 22. august 1985, fremsatte de nævnte selskaber begæring om, at der som en foreløbig forholdsregel blev truffet bestemmelse om en udsættelse af gennemførelsen af forordning nr. 1698/85, for så vidt angår elektroniske skrivemaskiner fremstillet af Tokyo Electric Company Ltd, indtil Domstolen har truffet afgørelse i hovedsagen. Ved kendelse, afsagt af Domstolens præsident den 18. oktober 1985, blev denne begæring ikke taget til følge.

Ved kendelse af 18. september 1985 har Domstolen taget en begæring fra selskabet UTAX GmbH — der importerer elektroniske skrivemaskiner fremstillet af TEC — om at måtte intervenere i sagen til støtte for sagsøgernes påstande til følge.

Ved kendelser af 18. september 1985 og 19. februar 1986 har Domstolen taget nogle begæringer fra henholdsvis Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber og Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) om at måtte intervenere i sagen til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen i medfør af procesreglementets artikel 95, stk. 1, besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisførelse. Den har dog opfordret parterne til at fremlægge visse oplysninger og at besvare en række spørgsmål. Denne opfordring er blevet efterkommet inden for de fastsatte frister.

I den sag, der er anlagt til prøvelse af forordning nr. 1698/85 (sag 260/85), havde TEC og de øvrige sagsøgere blandt andet gjort gældende, at sammenligningen mellem priserne for de importerede produkter og priserne for produkter fremstillet i EF var behæftet med en lang række fejl.

Ved forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986 (EFT L 17, s. 2) hævede Rådet på forslag af Kommissionen den endelige antidumpingtold til 24% under hensyntagen til, at der nu var blevet rettet op på en fejl, som

bestod i, at der var sket en inddragelse af elektroniske skrivemaskiner fremstillet i Singapore, således at den fastlagte dumpingmargen, for så vidt angår TEC's import, blev forøget.

Ved stævning, registreret på Domstolens Justitskontor den 5. maj 1986 (sag 106/86), anlagde TEC sag med påstand om annullation af forordning nr. 113/86. TEC præciserede herved, at der ikke i denne sag fremsættes nogen nye anbringender til støtte for en annullation, idet TEC's formål med sagen er, at Domstolens prøvelse omfatter såvel den ved forordning nr. 1698/85 indførte oprindelige forholdsregel som den ændring hertil, der er indeholdt i forordning nr. 113/86.

Ved processkrift, registreret på Domstolens Justitskontor den 17. juli 1986, har Rådet i denne sag fremsat en formalitetsindsigelse, idet det herved gøres gældende, at forordning nr. 113/86 blot er udtryk for en bekræftelse af forordning nr. 1698/85.

TEC har heroverfor anført, at der er grund til at antage, at forordning nr. 113/86 ikke blot er udtryk for en bekræftelse af forordning nr. 1698/85, hvorfor TEC ikke kan udsætte sig for den risiko, at det vil blive gjort gældende, at forordning nr. 113/86 ikke er blevet anfægtet rettidigt.

Ved beslutning af 17. december 1986 har Domstolen forenet behandlingen af formalitetsindsigelsen og sagens realitet.

Ved kendelser af 3. juni og 3. juli 1986 har Domstolen taget en begæring fra Kommissionen om at måtte intervenere til støtte for sagsøgtes påstande og en begæring fra UTAX om at måtte intervenere til støtte for sagsøgerens påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at forene den med sag 260/85.

II — Parternes påstande

Sag 260/85

TEC og de øvrige sagsøgere har nedlagt følgende påstande:

— artiklerne 1 og 2 i Rådets forordning nr. 1698/85 annulleres, for så vidt disse bestemmelser finder anvendelse på skrivemaskiner fremstillet af TEC;

— Rådet tilpligtes at betale sagens omkostninger.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— frifindelse;

— sagsøgerne tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler.

UTAX har som intervenient støttet sagsøgernes påstande og nedlagt påstand om, at Rådet tillige tilpligtes at betale UTAX' omkostninger.

Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber og *Cetma* har støttet Rådets påstande og

nedlagt påstand om, at sagsøgerne tillige tilpligtes at betale deres omkostninger som intervenienter.

Sag 106/86

TEC har nedlagt følgende påstande:

— artikel 1 i Rådets forordning nr. 113/86 annulleres, for så vidt bestemmelsen finder anvendelse på elektroniske skrivemaskiner fremstillet af TEC;

— Rådet tilpligtes at betale sagens omkostninger.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— afvisning;

— subsidiært frifindelse;

— uanset sagens udfald tilpligtes sagsøgeren at betale sagens omkostninger.

UTAX har som intervenient støttet sagsøgernes påstande og nedlagt påstand om, at Rådet tillige tilpligtes at betale UTAX' omkostninger.

Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber og *Cetma* har støttet Rådets påstande og nedlagt påstand om, at sagsøgerne tillige tilpligtes at betale deres omkostninger som intervenienter.

III — Parternes anbringender og argumenter [1]

A — *Anbringender og argumenter, der særligt er fremsat i nærværende forenede sager* [2]

TEC har til støtte for sin påstand om annullation af den omtvistede forordning fremsat fire anbringender. UTAX, der har interveneret til støtte for TEC's påstande, har fuldt ud tilsluttet sig disse anbringender. UTAX har især gjort gældende, at der ved de endelige konklusioner vedrørende dumping, som er lagt til grund, er sket en forskelsbehandling, idet intervenienten anfører, at der under én og samme procedure er blevet anvendt forskellige kriterier for forskellige eksportører med det formål at begunstige dem, der som Nakajima og Tokyo Juki afsætter til producenter i EF.

1. »Rimelig fortjenstmargen«

Ved sit *første anbringende* har *TEC* gjort gældende, at fællesskabsmyndighederne har anvendt forordning nr. 2176/84 forkert ved at inddrage en »rimelig fortjenstmargen« på 47,92% i den beregnede værdi af TEC-produkter.

Ved den foreløbige fastlæggelse af den beregnede værdi lagde Kommissionen en fortjenstmargen til grund, der svarede til 10% af produktionsomkostningerne, mens fællesskabsinstitutionerne ved den endelige fast-

1 — TEC's replik omfatter et indlæg, der er fælles for TEC og sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85, hvorfor dette indlæg refereres i et særskilt afsnit, der også omfatter Rådets bemærkninger til det samt Kommissionens bemærkninger i det omfang, disse behandler de spørgsmål, der er rejst i det fælles indlæg. Samtlige de pågældende argumenter refereres under punkt III, afsnit B i nærværende retsmøderapport.

2 — I sag 106/86 har TEC og Rådet, for så vidt angår realiteten, henvist til processkrifterne i sag 260/85.

lægge lagde en margen på 47,92% af produktionsomkostningerne til grund, nærmere bestemt en margen svarende til den, som en anden japansk producent end TEC opnåede i forbindelse med afsætningen på hjemmemarkedet af et begrænset antal elektroniske skrivemaskiner.

TEC anfører, at en sådan margen under ingen omstændigheder kan være udtryk for en »rimelig fortjenstmargen« eller en »normal fortjeneste«, jfr. artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84.

Når der er lagt en fortjenstmargen på 47,92% til grund, strider dette mod fællesskabsmyndighedernes faste praksis, hvorefter den fortjenstmargen, der er blevet anset for rimelig, indtil nu aldrig har oversteget 10%. Fortjenstmargenen er endvidere i modstrid med, hvad Kommissionen foreløbigt lagde til grund.

Også i den klage, som producenterne i EF indgav mod de japanske eksportører, blev der regnet med en normal fortjeneste på 8% for det pågældende produkt. Endelig er der en modstrid mellem en så høj fortjenstmargen og den, der af fællesskabsmyndighederne blev anset for rimelig, for så vidt angår producenterne i EF, ved den endelige opgørelse af skaden, idet fællesskabsmyndighederne i denne forbindelse for producenterne i EF regnede med en fortjenstmargen på 10% ved salg.

TEC anfører endvidere, at en fortjenstmargen på 47,92% strider mod reglen i artikel 2, stk. 3, litra b), ii), hvorefter den fortjeneste, der inddrages, ikke må overstige den, »der normalt opnås... ved salg af varer inden for samme generelle kategori på oprindelseslandets hjemmemarked«. Som TEC oplyste i sin besvarelse af det antidumpingspørgeskema, som Kommissionen fremsendte under undersøgelsen, var TEC's fortjeneste, for så vidt angår kontorudstyrssektoren, 3,4% i 1985, og dette svarede til niveauet for fortjenesten hos de andre japanske producenter.

Hertil kommer, at den metode, som fællesskabsmyndighederne anvendte ved fastlæggelsen af den »rimelige fortjeneste«, konkret førte til vilkårlige og uforudsigelige resultater, hvilket strider mod retssikkerhedsprincippet. Fortjenstmargenen blev beregnet på grundlag af den fortjenstmargen, som et andet selskab end TEC angiveligt opnåede ved salg af henholdsvis 300 og 400 elektroniske skrivemaskiner af to særlige modeller i løbet af undersøgelsesperioden. Denne fremgangsmåde fører til vilkårlige resultater, idet det ikke er muligt at fastlægge et selskabs fortjeneste på grundlag af den fortjeneste, som et andet selskab angiveligt har opnået, hvilket dokumenteres af, at Kommissionen for virksomheder med en afsætning i Japan har konstateret fortjenester spændende fra 75% (Silver) til negative fortjenester (Tokyo Juki). Fremgangsmåden fører endvidere til uforudsigelige resultater derved, at intet selskab har mulighed for at få kendskab til de fortjenester, som et andet selskab opnår, således at et selskab aldrig har mulighed for at vide, hvorledes det må fastsætte sine priser for at undgå, at disse anses som udtryk for dumping. Endvidere er de eneste oplysninger om fortjenester, som et selskab som tredjemand har adgang til, dem, der offentliggøres, og hvad angår fortjenesternes højde, indeholder de regnskaber, som Canon, Brother og Silver Seiko har offentliggjort, intet om fortjenester, der er så høje som dem, Kommissionen har lagt vægt på. Der er herved sket en tilsidesættelse af retssikkerhedsprincippet, som såvel Rådet og

Kommissionen ofte har fremhævet som et kriterium ved fortolkningen af forordning nr. 2176/84.

Endelig anfører TEC, at når der ved den endelige fastlæggelse af den normale værdi af TEC-produkter er regnet med en fortjenstmargen på 47,92%, er dette udtryk for forskelsbehandling i forhold til, hvad der blev lagt til grund, for så vidt angår selskabet Nakajima. Den endelige fastlæggelse, som Kommissionen i februar 1986 foretog i Nakajimas tilfælde, bekræfter rigtigheden af det af TEC anførte om, at der er sket en forskelsbehandling, og Rådet kan ikke fortsat hævde, at Nakajima er blevet behandlet på samme måde som de øvrige japanske producenter. Fællesskabsinstitutionerne har gjort sig skyldig i en forskelsbehandling til skade for TEC på to måder. For det første ved i forordning 1698/85 at lægge en fortjenstmargen til grund, der er betydeligt højere end den, der blev lagt til grund i forordning nr. 3643/84, således at der blev regnet med en ubetydelig dumpingmargen for Nakajimas vedkommende, og for det andet ved i Nakajimas tilfælde i afgørelsen af 10. februar 1986 at lægge en lavere fortjenstmargen til grund end den, der var blevet regnet med i forordning nr. 1698/85 for de øvrige eksportørers vedkommende.

TEC gør endelig gældende, at den fortjenstmargen, der er blevet regnet med i TEC's tilfælde, er baseret på oplysninger, som TEC ikke fik meddelelse om, og som fællesskabsmyndighederne derfor ikke lovligt kunne lægge til grund. På trods af gentagne anmodninger fra TEC's side undlod Kommissionen at fremsende tilstrækkelige oplysninger til, at TEC kunne fremlægge sin opfattelse vedrørende den fortjenstmargen, der blev regnet med. Det af Kommissionen anførte om, at fortjenesten er fremkommet ved i salgsprisen at fratrække de samlede omkostninger, er åbenbart ikke tilstrækkeligt, idet det må undersøges, hvorvidt samtlige omkostninger virkelig er blevet fratrukket i prisen. De pågældende virksomheder havde ikke nogen interesse i at anfægte det fremkomne beløb, da resultatet for deres vedkommende ikke ville være blevet et andet. Det må antages at fremgå af det af Canon anførte, at denne fortjenstmargen er resultatet af grove fejl fra Kommissionens side, idet denne undlod at tage hensyn til, at Canons faktiske salgsomkostninger i forbindelse med afsætningen af elektroniske skrivemaskiner, hvor der var tale om et nyt produkt, som krævede en betydelig reklameindsats, var højere end de gennemsnitlige salgsomkostninger hos Canons forhandlerselskaber. Endvidere var det selskab, som havde den laveste fortjenstmargen, Tokyo Juki, for hvis vedkommende Kommissionen kun kunne lægge til grund, at der ikke forelå nogen fortjeneste, ved at oppuste salgsomkostningerne i form af medregning af sådanne, også for så vidt angår salg af elektroniske skrivemaskiner, der blev leveret af japanske eksportører og markedsført af producenter i EF under disses eget navn (»OEM«), dvs. uden markedsføringsomkostninger for eksportørerne.

Rådet har gjort gældende, at det ved fastlæggelsen af fortjenstmargenen i forbindelse med den beregnede værdi har inddraget alle de faktorer, som der skulle tages hensyn til for at fastsætte en »rimelig« og »normal« margen. Fællesskabsmyndighederne baserede sig herved på den faktisk opnåede fortjenstmargen på hjemmemarkedet med henblik på at fastlægge en normal værdi i form af en beregnet værdi, der i videst muligt omfang svarede til en normal værdi fastlagt på grundlag af en afsætning på hjemmemarkedet.

Når der aldrig tidligere var blevet regnet med en så høj fortjenstmargen, skyldes det udelukkende, at fællesskabsmyndighederne aldrig tidligere havde fundet en så høj margen.

Der er heller ikke nogen modstrid som omhandlet mellem den foreløbige fastlæggelse og den endelige fastlæggelse, idet det først var efter den foreløbige fastlæggelse, at Kommissionen blev klar over, at fortjenesterne på det japanske marked var højere.

Det er rigtigt, at den fortjenstmargen, der blev lagt til grund, kan synes at være i modstrid med den i klagen fra Cetma indeholdte ansættelse af den normale fortjenstmargen i Japan, men der må herved lægges vægt på, at Cetma ikke havde nogen mulighed for at skaffe sig oplysninger om fortjenesten på det japanske hjemmemarked, hvorfor den nævnte ansættelse ikke er relevant.

Der er heller ikke nødvendigvis nogen sammenhæng mellem spørgsmålet om henholdsvis den margen på 10%, der blev anset for »tilstrækkelig« for at beskytte producenterne i EF mod en skade, og den faktiske fortjenstmargen, der blev konstateret på det japanske hjemmemarked, navnlig når henses til, at fortjenstmulighederne kan være meget forskellige, alt efter om markedet f. eks. er mere eller mindre præget af konkurrence eller er mere eller mindre beskyttet.

Efter det i artikel 2, stk. 2, i forordning nr. 2176/84 fastlagte princip betragtes en vare som en dumpingvare, når dens eksportpris til Fællesskabet er lavere end den normale værdi af »samme vare«, og fællesskabsmyndighederne kunne derfor lovligt basere sig på fortjenesterne i forbindelse med det produkt, der i højeste grad var »samme vare«, dvs. elektroniske skrivemaskiner, uanset at der var tale om fortjenesterne hos andre producenter, frem for på TEC's fortjenester i forbindelse med andre kontormaskiner end elektroniske skrivemaskiner.

Under alle omstændigheder kan fortjenesten i forbindelse med den generelle kategori kontormaskiner ikke være 3,4% — således som TEC hævder — når der er tale om et selskab med salgsafdelinger, som er selvstændige juridiske personer, men som fuldt ud ejes eller kontrolleres af hovedsædet, og som også har en egen fortjenstmargen, som der må tages hensyn til ved fastlæggelsen af en realistisk samlet fortjenstmargen på hjemmemarkedet.

Den af Kommissionen valgte fremgangsmåde var på ingen måde vilkårlig. Det er den modsatte fremgangsmåde, der ville have været vilkårlig, dvs. såfremt man så bort fra de faktiske forhold på markedet og baserede sig på en fuldstændigt hypotetisk fortjenstmargen.

Hvad angår det af TEC anførte, hvorefter den valgte fremgangsmåde krænker retssikkerhedsprincippet, gør Rådet gældende, at en sammenligning uden videre mellem den normale værdi og eksportpriserne kun kan foretages i tilfælde, hvor den normale værdi svarer til den pris, der anvendes på hjemmemarkedet. Når der anvendes en beregnet værdi, hvilket er muligt efter såvel GATT som den fællesskabsretlige ordning, kan en eksportør ikke i almindelighed råde over alle de oplysninger, som ville gøre det muligt at opnå en sikkerhed med hensyn til det prisniveau, der må overholdes for at undgå dumping. Hertil kommer, at visse af de oplysninger, der gives Kommissionen, er fortrolige. Der må således foretages en afvejning mellem henholdsvis de hensyn, der ligger til grund for retssikkerhedsprincippet — som Domstolen i andre sammenhænge har lagt vægt på — og de særlige hensyn, der gør sig gældende ved en antidumpingprocedure.

Hvad angår den angiveligt forskellige behandling af Nakajima, anfører Rådet, at den oprindeligt forskellige behandling var

fuldt ud begrundet som følge af, hvad der kunne konstateres på det pågældende tidspunkt, hvorfor der ikke foreligger nogen forskelsbehandling. Kommissionen var ikke forpligtet til at suspendere den midlertidige told under gennemførelsen af den undersøgelse, den havde genoptaget, for så vidt angår Nakajima. I modsat fald ville det ikke være muligt effektivt at beskytte markedet i EF.

Med hensyn til spørgsmålet om den fortjenstmargen, der endeligt blev fastlagt, for så vidt angår Nakajima, ved Kommissionens afgørelse af 12. februar 1986, gør Rådet gældende, at således som der klart er blevet redegjort for i afgørelsen, lignede Nakajima, der i realiteten blot er en fremstillingsvirksomhed, som producerer et begrænset antal produkter, der sælges til en begrænset kundekreds, og som hverken har noget salgspersonale eller nogen egentlig salgsafdeling, ikke nogen af de andre berørte selskaber. Et selskabs fortjenstmargen kan kun lægges til grund ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi, for så vidt angår et andet selskab, såfremt de pågældende to selskabers forhold stort set er de samme. TEC har ikke seriøst bestridt dette.

Over for det af TEC anførte om, at den endelige afgørelse vedrørende Nakajima er baseret på en anden referenceperiode end den, der gjaldt de andre selskaber, gør Rådet gældende, at anvendelsen af den samme referenceperiode med henblik på en afgørelse, der træffes syv måneder senere end de andre, ikke er rimelig. Da Nakajima er et selskab, der er meget forskelligt fra de andre pågældende japanske selskaber, var der langt mindre, som talte for at anvende den samme referenceperiode, end hvad der ville have været tilfældet, såfremt forholdet havde været et andet.

Hvad angår det anførte om, at fællesskabsmyndighederne undlod at give TEC meddelelse om de oplysninger, på grundlag af hvilke den endelige afgørelse blev truffet, gør Rådet gældende, at TEC fik underretning om den fortjenstmargen, der blev lagt til grund. En anmodning fra TEC om andre oplysninger blev imødekommet i det omfang, der ikke var tale om fortrolige oplysninger. TEC har navnlig henvist til manglende detaljerede oplysninger vedrørende fratrækningen af relevante omkostninger. Selv om TEC særligt havde anmodet om sådanne, hvilket ikke skete, ville Kommissionen ikke have kunnet videregive disse uden at oplyse, hvilket selskab der var tale om, idet dette ville stride mod Kommissionens forpligtelse til ikke at videregive fortrolige oplysninger.

Cetma har gjort gældende, at fastlæggelsen af en »normal fortjenstmargen« indebærer en undersøgelse af en kompleks økonomisk situation, i forbindelse med hvilken fællesskabsinstitutionerne råder over vide skønsmæssige beføjelser. Domstolens prøvelsesret er således herved begrænset til en undersøgelse, hvorved det skal sikres, at der ikke er begået åbenbare fejl eller magtfordrejning eller sket en overskridelse af grænserne for de skønsmæssige beføjelser. Intet af det af TEC anførte dokumenterer, at den omtvistede retsakt er behæftet med sådanne mangler.

En effektiv beskyttelse i henseende til produktionen i EF af elektroniske skrivemaskiner kræver, at der ved fastlæggelsen af den normale værdi regnes med de potentielle fortjenstmargener på det japanske marked. Dette er af særlig stor betydning, fordi de japanske selskaber ofte finansierer dumpingeksport ved hjælp af meget høje fortjenstmargener på hjemmemarkedet.

2. Inddragelse af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger ved beregningen af den normale værdi

TEC's andet anbringende er, at fællesskabsmyndighederne har anvendt forordning nr. 2176/84 forkert ved i produktionsomkostningerne for TEC-produkter at medregne et beløb vedrørende salgsomkostninger i et senere handelsled end ab fabrik og med tilknytning til salg af andre produkter end de relevante.

TEC anfører, at Kommissionen ved den endelige fastlæggelse af produktionsomkostningerne inddrog et beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, der ikke alene omfattede omkostningerne hos TEC Ltd, der fremstiller og eksporterer elektroniske skrivemaskiner, men herudover omkostningerne hos TEC Electronics Company, som er et af TEC Ltd's datterselskaber, der sælger kasseapparater, elektroniske vægte og andre produkter, i første række til endelige brugere i Japan.

TEC Electronics har aldrig solgt nogen elektroniske skrivemaskiner i Japan, hvorfor det er vanskeligt forståeligt, hvorledes dette selskabs omkostninger kan have været afgørende ved beregningen af produktionsomkostningerne for elektroniske skrivemaskiner. Den nævnte inddragelse savner ikke alene mening, den strider også mod forordning nr. 2176/84.

For det første strider fremgangsmåden mod artikel 2, stk. 9, hvorefter det er en forudsætning for, at sammenligningen mellem eksportprisen og den normale værdi er gyldig, at den foretages »i samme handelsled, fortrinsvis ab fabrik«.

Forholdet strider endvidere mod artikel 2, stk. 10, litra c). Denne bestemmelse finder kun anvendelse, når der fastlægges en »beregnet værdi«, idet det ikke er muligt at foretage justeringer, for så vidt angår det led, i henseende til hvilket produktionsomkostningerne »beregnes«, og i henhold til artikel 2, stk. 9, skal produktionsomkostningerne beregnes »ab fabrik«. Endvidere gælder artikel 2, stk. 10, kun forskelle i salgsvilkår.

Endelig strider den anvendte fremgangsmåde mod artikel 2, stk. 11, hvorefter beregningen af omkostningerne skal ske på grundlag af »tilgængelige regnskabsmæssige oplysninger, almindeligvis... fordelt proportionalt med omsætningen«. Da TEC Electronics ikke har nogen omsætning af elektroniske skrivemaskiner, foreligger der heller ikke i denne forbindelse nogen omkostninger, der kan henføres til elektroniske skrivemaskiner.

TEC gør gældende, at formålet med den beregnede værdi — i modsætning til, hvad fællesskabsinstitutionerne hævder — ikke er at fastlægge en normal værdi, »som om der havde været en afsætning på hjemmemarkedet«. Der foreligger ingen bestemmelse, hvorefter formålet med fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi er, at der skal ske en bestemmelse af en hypotetisk hjemmemarkedspris.

Med den beregnede værdi sigtes der til værdien af det eksporterede produkt og ikke værdien af en hypotetisk »samme vare« bestemt til forbrug i eksportlandet, hvilket klart fremgår af artikel VI i GATT og af en analyse af ordlyden af artikel 2 i forordning nr. 2176/84. De salgsomkostninger, der skal inddrages i produktionsomkostningerne for produktet, er derfor dem, der har tilknytning til eksporten, hvorimod en hypotetisk afsætning på hjemmemarkedet ikke kan komme i betragtning. Denne opfattelse er i overensstemmelse med fællesskabsinstitutionernes tidligere praksis, således som det

fremgår af Kommissionens afgørelse i sagen om bomuldsgarner med oprindelse i Tyrkiet (EFT 1982 L 90, s. 2). Fællesskabets pludselige fravigelse i nærværende sag af den fortolkning, som blev lagt til grund i det nævnte fortilfælde, strider endvidere mod retssikkerhedsprincippet.

Selv om fællesskabsinstitutionernes opfattelse var korrekt, ville der alligevel ikke kunne ske nogen inddragelse af TEC Electronics' salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger i produktionsomkostningerne for elektroniske skrivemaskiner. Det kan ikke uden videre antages, at såfremt der havde været en afsætning på hjemmemarkedet, ville salgsprisen nødvendigvis afspejle TEC Electronics' salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger. Man kan således udmærket forestille sig, at en sådan afsætning ville ske via uafhængige forhandlere, eller, for så vidt angår afsætning gennem et tilknyttet selskab, at priserne blev fastsat »i normal handel«.

Inddragelsen af TEC Electronics' salgsomkostninger i den beregnede værdi af TEC-produkter blev baseret på nogle vilkårlige hypoteser, nærmere bestemt, at såfremt TEC havde solgt elektroniske skrivemaskiner på hjemmemarkedet, ville dette være sket gennem et tilknyttet forhandlerselskab — over for hvilket der ikke ville være blevet anvendt markedspriser — samt at dette selskab nødvendigvis ville have været TEC Electronics. Der foreligger intet til støtte for rigtigheden af nogen af disse tre forudsætninger. Det savner hjemmel, at det inddragne beløb er baseret på hypoteser, som giver det værst mulige resultat for TEC.

TEC anfører, at de eneste salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, der skal tages i betragtning ved fastlæggelsen af den beregnede værdi for det pågældende produkt, er dem, som har tilknytning til selve dette, hvorimod omkostninger af denne art med tilknytning til salg af andre produkter ikke kan inddrages. I nærværende tilfælde har fællesskabsmyndighederne imidlertid i produktionsomkostningerne for elektroniske skrivemaskiner eksporteret af TEC inddraget salgsomkostningerne hos et selskab, der aldrig har solgt elektroniske skrivemaskiner. Dette savner hjemmel. Den eneste henvisning til en kategori, der går ud over selve det pågældende produkt, er den, som er indeholdt i tredje punktum i artikel 2, stk. 3, litra b), ii), og som vedrører beregningen af fortjenesten. Ingen bestemmelse i artikel 2 indeholder hjemmel til i produktionsomkostningerne for ét produkt at medregne salgsomkostninger vedrørende et andet. Noget sådant ville da også være ganske ulogisk.

Rådet har over for det af TEC anførte gjort gældende, at artikel 2, stk. 3, litra b), i forordning nr. 2176/84, der udtrykkeligt finder anvendelse, såfremt »samme vare« ikke sælges i normal handel på eksportlandets hjemmemarked, indeholder bestemmelse om, at der ved fastlæggelsen af den beregnede værdi skal inddrages »en rimelig margen til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger«.

Der er heller ikke nogen modstrid med artikel 2, stk. 9, som vedrører justeringer, der skal foretages efter fastlæggelsen af den normale værdi. Over for det af TEC anførte, hvorefter Kommissionens inddragelse af omkostninger som omhandlet stred mod det krav, at sammenligningen i henhold stk. 9 og stk. 10 skal ske »ab fabrik«, gør Rådet gældende, at det udtrykkeligt fremgår af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), at visse omkostninger, der påløber senere end i selve fremstillingleddet, skal inddrages ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi. Ifølge TEC kan nogle af disse omkostninger inddrages i den faktiske hjemmemarkedspris. I så fald skal et tilsva-

rende beløb også inddrages ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi, idet denne fremgangsmåde skal gøre det muligt at bestemme en normal værdi, således som denne ville have været, såfremt der havde været en afsætning på hjemmemarkedet.

Rådet bestrider rigtigheden af det af TEC anførte, hvorefter formålet med den beregnede værdi ikke er at bestemme en normal værdi, »som om der havde været en afsætning på hjemmemarkedet«.

Reglerne vedrørende den normale værdi har således til formål at nå frem til — om ikke de samme resultater — så dog i hvert fald resultater, der ikke er grundlæggende forskellige fra dem, man ville være nået frem til på grundlag af stk. 3, litra a), dvs. såfremt det er hjemmemarkedspriserne, der tages i betragtning. I litra b), ii), henvises der udtrykkeligt til »alle omkostninger i normal handel... i oprindelseslandet, plus en... fortjeneste... på oprindelseslandets hjemmemarked«, og det fremgår heraf, at TEC's fortolkning er forkert. Dette fremgår ligeledes, såfremt man sammenholder artikel 2, stk. 3, litra b), ii), med bestemmelserne i artikel 2, stk. 8, litra b).

Heller ikke TEC's henvisning til forordningen om bomuldsgarner med oprindelse i Tyrkiet er relevant. I det nævnte tilfælde blev visse omkostninger hos et datterselskab, der varetog eksportopgaver, medregnet i produktionsomkostningerne i Tyrkiet, idet baggrunden herfor var, at der ikke forelå nogen pålidelige oplysninger vedrørende salg på hjemmemarkedet. Dette betød ikke, at fællesskabsinstitutionerne var af den opfattelse, at en normal værdi i form af en beregnet værdi skulle være det eksporterede produkts normale værdi og så vidt muligt ikke have nogen sammenhæng med de på hjemmemarkedet anvendte priser.

De omstændigheder, som Kommissionen lagde til grund, var ikke baseret på formodninger, således som TEC hævder, men på faktiske forhold. TEC har ikke fremlagt nogen dokumentation for, at de omkostninger, som Kommissionen regnede med, skulle være meget forskellige fra dem, der ville have gjort sig gældende, såfremt TEC-gruppen havde solgt elektroniske skrivemaskiner i Japan.

Endelig er det åbenbart, at omkostningerne i forbindelse med andre elektroniske produkter kan tjene som målestok for de omkostninger, som TEC ville have haft, såfremt TEC havde solgt elektroniske skrivemaskiner i Japan.

De forudsætninger, som Kommissionen arbejdede på grundlag af, var hverken vilkårlige eller konsekvent til ugunst for TEC. Tværtimod var den anvendte fremgangsmåde baseret på det markedsføringssystem, som langt størstedelen af de japanske producenter, der solgte på hjemmemarkedet, anvendte.

Cetma har gjort gældende, at de omhandlede omkostninger tog udgangspunkt i de faktiske salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, som TEC Japan havde, for så vidt angår andre elektroniske produkter end elektroniske skrivemaskiner, som er »varer inden for samme generelle kategori« på hjemmemarkedet, jfr. artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84. Cetma anfører, at det er af den største betydning for en effektiv beskyttelse mod dumping, at sådanne omkostninger, som tilknyttede forhandlerselskaber har på det japanske hjemmemarked, medregnes ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi, også selv om det pågældende produkt ikke sælges på

hjemmemarkedet. I modsat fald ville de japanske producenter, der ikke sælger på det japanske hjemmemarked, blive stillet bedre ved fastlæggelsen af den normale værdi.

Det er Cetmas erfaring, at dumping er en ofte forekommende praksis hos japanske producenter, der gennemfører dumping med henblik på at opnå en uforholdsmæssig stor markedsandel i EF. For at undgå, eller i hvert fald til et minimum at reducere, risikoen for at blive mødt med anklager om dumping oprettede de japanske producenter angiveligt selvstændige forhandlerselskaber i Japan. Når salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger overføres til disse forhandlerselskaber, fremtræder den normale værdi som meget lavere, end hvad den i virkeligheden er.

Under disse omstændigheder er det for at sikre en beskyttelse af producenterne i EF afgørende nødvendigt at handle efter følgende to principper:

— salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger hos et forhandlerselskab, der kontrolleres, må inddrages i den normale værdi,

— de nævnte omkostninger må også indgå i den normale værdi i tilfælde, hvor det produkt, som er genstand for en dumpingundersøgelse, ikke sælges på hjemmemarkedet.

3. Fejl ved fastlæggelsen af det franske TEC-datterselskabs salgsomkostninger og i form af overførsel af disse fejlagtigt fastlagte omkostninger til TEC-datterselskaberne i Forbundsrepublikken Tyskland og Det Forenede Kongerige

Ved sit *tredje anbringende* har *TEC* gjort gældende, at den endelige bestemmelse af dumpingens omfang er behæftet med fejl i form af, at der er sket en forkert fastlæggelse af salgsomkostningerne hos TEC-datterselskabet i Frankrig, og i form af, at disse fejlagtigt fastlagte salgsomkostninger er blevet lagt til grund, for så vidt angår TEC-datterselskaberne i Tyskland og Det Forenede Kongerige.

TEC anfører, at der ved beregningen af eksportprisen med udgangspunkt i salgsprisen over for den første uafhængige køber i Fællesskabet skal ske en fratrækning af alle omkostningerne hos producentens datterselskab i EF, således at det i tilfælde, hvor datterselskabet også sælger andre produkter, gælder, at det kun er omkostningerne med tilknytningen til det relevante produkt, der skal fratrækkes i datterselskabets videresalgspris. Kommissionen afslog at berigtige en fejl, der var begået med hensyn til fordelingen af TEC Frances salgsomkostninger, den afviste besvarelserne fra TEC-datterselskaberne i Tyskland og Det Forenede Kongerige af det pågældende spørgeskema, idet den undlod at undersøge disse nærmere, ligesom Kommissionen vilkårligt lagde de for TEC France fejlagtigt fastlagte salgsomkostninger til grund, for så vidt angår de andre datterselskaber i EF.

Ved at fastlægge TEC Frances generalomkostninger og udgifter til lønninger på grundlag af omsætningen af elektroniske skrivemaskiner og andre produkter — et kriterium, som TEC accepterede — henførte Kommissionen med urette til salg af elektroniske skrivemaskiner udgifter til aflønning af personale, der udelukkende var beskæftiget med salg af andre produkter. Elektroniske skrivemaskiner sælges af TEC France til forhandlere eller grossister, mens andre produkter sælges til de endelige forbrugere, i første række gennem filialer, der beskæftiger et stort antal sælgere samt medarbejdere, som varetager reparations- og vedligeholdelsesopgaver.

TEC's anmodning om, at denne fejl blev berigtiget, blev ikke besvaret.

Herefter lagde Kommissionen vilkårligt TEC Frances salgsomkostninger til grund, for så vidt angår TEC-datterselskaberne i Det Forenede Kongerige og Tyskland. Selv om disse datterselskaber havde besvaret spørgeskemaerne fra Kommissionen, besluttede denne ikke at acceptere angivelserne heri med den begrundelse, at den ikke havde undersøgt de pågældende oplysninger nærmere, og at basere sig på omkostningerne hos TEC-datterselskabet i Belgien, der var de eneste, som var blevet nærmere undersøgt, og som var de laveste. Efter at TEC havde foreslået, at de korrigerede angivelser vedrørende TEC France blev anvendt, tog Kommissionen udgangspunkt i disse, dog således at den nævnte fejl ikke blev berigtiget.

Kommissionens begrundelse herfor, nemlig at såfremt man havde taget hensyn til omkostningerne hos datterselskaberne i Tyskland og Det Forenede Kongerige, hvis besvarelser ikke var blevet nærmere undersøgt, ville dumpingmargenen være blevet højere, savner grundlag, ikke mindst når henses til, at salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger med tilknytning til skrivemaskiner, for så vidt angår de datterselskaber, hvis besvarelser blev nærmere undersøgt, viste sig at være lavere, end hvad der fremgik af de almindelige regnskaber. Ligesom TEC France beskæftiger datterselskaberne i Det Forenede Kongerige og Tyskland et stort antal sælgere, der udelukkende sælger andre produkter end elektroniske skrivemaskiner.

Rådet har gjort gældende, at der ikke er sket nogen fejl, idet der er tale om en uenighed mellem TEC og Kommissionen om, hvad der var den rigtige fremgangsmåde med hensyn til fordelingen af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, idet Kommissionen ikke kunne tilslutte sig TEC's argumenter om dette spørgsmål. TEC har ikke kunnet dokumentere, at lønninger til personale beskæftiget i filialerne ikke, i hvert delvis, kunne henføres til afsætningen af elektroniske skrivemaskiner. Listen over lønninger, som TEC i øvrigt kunne have fremlagt når som helst, udgør ingen dokumentation i så henseende.

Når TEC Frances omkostninger blev lagt til grund, for så vidt angår TEC-datterselskaberne i Tyskland og Det Forenede Kongerige, skyldes dette, at TEC selv foreslog, at man for de andre datterselskaber i EF regnede med det franske datterselskabs omkostninger, idet TEC Frances omkostningsstruktur måtte anses for repræsentativ.

4. Retsstridig indførelse af antidumpingtold på importen af kompakte elektroniske skrivemaskiner

Ved sit *fjerde anbringende* har *TEC* gjort gældende, at opgørelsen af skaden er uberettiget derved, at

— det savnede begrundelse at indføre en antidumpingtold på importen af kompakte elektroniske skrivemaskiner,

— den metode, som fællesskabsmyndighederne anvendte til fastlæggelse af det prisniveau, under hvilket underbydning forelå, savner hjemmel.

Hvad angår det førstnævnte forhold, anfører TEC, at de japanske producenters andel af markedet for kompakte elektroniske skrivemaskiner faldt efter 1980, og at samtlige de kompakte elektroniske skrivemaskiner, som Olympia sælger, fremstilles af Nakajima, hvilket ligeledes gælder mange elek-

troniske skrivemaskiner, som sælges af Olivetti. Fællesskabsinstitutionerne blev gjort bekendt hermed, men lagde alligevel til grund, at den pågældende import påførte klagerne skade.

TEC gør gældende, at det af Rådet anførte, hvorefter der ikke består noget særskilt marked for kompakte elektroniske skrivemaskiner, strider mod de opfattelser, som de klagende virksomheder, eksportørerne og Kommissionen har givet udtryk for.

Såfremt man kan tale om et marked for kompakte elektroniske skrivemaskiner, må forholdene for dette undersøges uafhængigt af forholdene på markedet for andre skrivemaskiner. En sådan undersøgelse vil føre til det ovenfor nævnte resultat, som Rådet har undladt at tage i betragtning.

Rådet har gjort gældende, at eksportørerne ikke har godtgjort, at der består to selvstændige markeder for henholdsvis såkaldte »transportable« eller »kompakte« skrivemaskiner og såkaldte »professionelle« skrivemaskiner. Det anføres endvidere, at såfremt der tidligere måtte have været en sådan sondring, er denne nu forsvundet som følge af den tekniske udvikling.

Hvad angår det andet forhold, gør *TEC* gældende, at fastlæggelsen af det prisniveau, under hvilket underbydning foreligger, må ske på grundlag af en sammenligning med de faktiske priser og ikke en sammenligning med hypotetiske målpriser beregnet på basis af produktionsomkostningerne med tillæg af en »målfortjeneste«. Da underbydningsniveauet er blevet fastlagt forkert, må den anfægtede forordning annulleres.

TEC gør endvidere gældende, at de tre modeller, for hvis vedkommende Kommissionen fastlagde målpriser, blev fremstillet i Singapore, hvilket dokumenterer, at Kommissionens undersøgelse var overfladisk.

Rådet gør gældende, at det er med urette, at TEC anfører, at målpriserne blev anvendt ved fastlæggelsen af det prisniveau, under hvilket der måtte antages at foreligge underbydning. Målpriserne tjente som et rationelt og objektivt grundlag for afgørelsen om, hvor høj tolden skulle være. TEC's klagepunkter savner således grundlag.

Cetma har tilsluttet sig det af Rådet anførte, hvorefter der består ét marked for elektroniske skrivemaskiner, og hvorefter det ikke er muligt at opstille objektive kriterier med henblik på at sondre mellem »kompakte« og »professionelle« elektroniske skrivemaskiner. I antidumpingklagen blev elektroniske skrivemaskiner opdelt i to kategorier i overensstemmelse med den statistiske klassificering i Nimexe, men det blev udtrykkeligt angivet, at alle elektroniske skrivemaskiner må anses som »samme vare«. Producenterne i EF fremstillede under alle omstændigheder i undersøgelsesperioden også kompakte elektroniske skrivemaskiner, således at der må antages at være forvoldt skade også under den forudsætning, at kompakte elektroniske skrivemaskiner udgjorde et særskilt marked. Den omstændighed, at den japanske markedsandel, for så vidt angår kompakte elektroniske skrivemaskiner, faldt, er ikke i sig selv tilstrækkeligt til, at der ikke kan antages at foreligge en skade.

Cetma gør endvidere gældende, at spørgsmålet om det prisniveau, under hvilket der må antages at foreligge underbydning, også kan undersøges på grundlag af målpriser, idet forordning nr. 2176/84 ikke indeholder bestemmelse om, at kun faktiske priser kan anvendes ved sammenligningen. En anvendelse af målpriser er endvidere nødvendigt i tilfælde, hvor de faktiske priser hos producenterne i EF allerede er faldet som følge af dumping gennem længere tid, eller hvor

disse priser ikke har kunnet hæves til et rentabelt niveau som følge af, at der allerede på det tidspunkt, da fremstillingen af det pågældende produkt blev indledt, skete dumping.

B — *Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil*

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne

Sagsøgerne i de ovenfor nævnte sager, herunder *TEC*, har i deres replikker fremsat nogle fælles affattede argumenter med det formål nærmere at redegøre for, hvad sagsøgerne anser som en af de væsentligste fejl, som Kommissionen har gjort sig skyldig i ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, nemlig det forhold, at eksportprisen og den normale værdi ifølge sagsøgerne ikke er blevet fastlagt på et sammenligneligt grundlag. Sagsøgerne gør gældende, at de høje dumpingmargener, som fællesskabsinstitutionerne har fastlagt for deres vedkommende, i vidt omfang er resultatet af en vilkårlig sammenligning, som Kommissionen har foretaget mellem eksportprisen og den normale værdi, idet der herved er handlet i strid med både forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks, som forordningen er baseret på.

Det fælles indlæg består af to dele, hvoraf den første indeholder en redegørelse for den fremgangsmåde, som Kommissionen har fulgt, og som Rådet uden videre har lagt til grund ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, mens den anden del har til formål at godtgøre, at den af Kommissionen foretagne sammenligning strider mod forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks.

Ved deres generelle redegørelse vedrørende spørgsmålet om fastlæggelsen af dumpingens omfang har sagsøgerne navnlig fremhævet forskellen mellem henholdsvis fællesskabsinstitutionernes opfattelse, hvorefter beregningen af den normale værdi og beregningen af eksportprisen er to selvstændige procedureled, der forudsætter en anvendelse af to forskellige metoder, og sagsøgernes opfattelse, hvorefter de to beregninger har til formål at fastlægge to størrelser, som skal kunne gøres til genstand for en »passende« sammenligning efter forordning nr. 2176/84.

Sagsøgerne anfører nærmere, at Kommissionen har fulgt helt forskellige fremgangsmåder, alt efter om den skulle beregne eksportprisen eller den normale værdi. Ved beregningen af eksportprisen lagde Kommissionen stor vægt på, at denne ikke skulle omfatte nogen omkostninger afholdt i EF, og i tilfælde, hvor importen blev effektueret af tilknyttede forhandlerselskaber, fratrak Kommissionen samtlige disses omkostninger og inddrog herved en fortjenstmargen. Ved fastlæggelsen af den normale værdi blev en betydelig andel af omkostningerne og et beløb for fortjeneste i forbindelse med afsætning i Japan derimod medregnet.

Sagt med andre ord, udelukkede Kommissionen ikke fra den normale værdi salgsomkostningerne i Japan, som er af samme art som dem i EF, der ikke er blevet inddraget i den eksportpris, som den normale værdi i almindelighed er blevet sammenlignet med.

Denne fremgangsmåde fører nødvendigvis til en høj dumpingmargen, også selv om eksportøren afsætter sin produktion i samme handelsled til en højere pris i EF end i Japan og opnår den samme fortjeneste ved sin eksport som ved sin afsætning på hjemmemarkedet.

Ved at anvende en sådan fremgangsmåde har fællesskabsinstitutionerne handlet i strid med den helt afgørende forpligtelse, som består til at fastlægge henholdsvis eksportprisen og den normale værdi på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, således som det fremgår af bestemmelserne i artikel 2 i forordning nr. 2176/84, der er baseret på artikel VI i GATT og GATT's antidumpingkodeks fra 1979, som anden betragtning til forordningen udtrykkeligt henviser til. Der er tale om en grundlæggende forpligtelse, idet det er åbenbart, at den konklusion, at en eksportpris er lavere end den normale værdi, kun er berettiget, såfremt den er baseret på en passende sammenligning mellem disse to størrelser.

I modsætning til, hvad fællesskabsinstitutionerne hævder, indeholder artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84 ikke hjemmel til at gennemføre en sådan mod det nævnte princip stridende sammenligning mellem eksportpriserne og hjemmemarkedspriserne, som er foretaget her.

I henhold til denne bestemmelse skal der »i hvert enkelt tilfælde alt efter omstændighederne tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed«, og bestemmelsen indeholder nogle »retningslinier«, der skal anvendes ved fastsættelsen af de fornødne justeringer.

Det må antages at fremgå af affattelsen af forordning nr. 2176/84, GATT og GATT's antidumpingkodeks, at formålet med den nævnte bestemmelse er at sikre, at sammenligningen mellem eksportprisen og den normale værdi sker på et passende grundlag.

For det første har fællesskabsinstitutionerne anlagt en forkert fortolkning af begrebet »salgsvilkår« i artikel 2, stk. 10, litra c). Det fremgår af henvisningen i denne bestemmelse til »provisioner eller løn til sælgere«, at begrebet »salgsvilkår« ikke kan have det meget snævre indhold, som Rådet har lagt til grund, således at det skulle omfatte de forpligtelser, der følger af vilkår fastsat af sælger i kontrakten eller i de almindelige salgsbetingelser, idet begrebet også må omfatte, hvad der følger af de konkrete omstændigheder omkring den pågældende handel og den sammenhæng, denne må ses i.

Fællesskabsinstitutionerne har således anlagt en forkert fortolkning af de i den nævnte bestemmelse fastlagte begrænsninger.

Begrænsningerne i justeringsmulighederne til forskelle, der har »direkte tilknytning til de pågældende salg«, og den manglende mulighed for at foretage justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger angår spørgsmålet om Kommissionens manglende almindelige forpligtelse til at foretage en fordeling mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten af generalomkostningerne hos en enkelt enhed, der både afsætter på hjemmemarkedet og eksporterer. Ingen af disse begrænsninger gælder dog i et tilfælde som det foreliggende, hvor striden drejer sig om den manglende inddragelse i henseende til afsætning på hjemmemarkedet af de »indirekte omkostninger« for de pågældende virksomheder, her de japanske forhandlerselskaber, der udelukkende afsætter på hjemmemarkedet.

Hvad angår forskelle med direkte tilknytning til »de pågældende salg«, indebærer af-

sætningen i Japan flere former for omkostninger, der særligt er forbundet med markedsføringen af produkter i dette land.

Tilsvarende betragtninger gør sig gældende med hensyn til administrations- og generalomkostninger. En særlig fordeling af fælles generalomkostninger er ikke relevant i de her omhandlede tilfælde.

Der er ligeledes blevet anlagt en forkert fortolkning af begrebet »forskelle i handelsledet« i artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84 derved, at ingen af de lokale markedsføringsomkostninger er blevet inddraget, hvorimod store omkostninger af denne art er blevet medregnet ved fastlæggelsen af den normale værdi. Det følger heraf, at eksportprisen og den normale værdi ikke er blevet sammenlignet i samme handelsled.

»Retningslinierne« kan ikke finde anvendelse, såfremt dette medfører, at sammenligningen bliver urimelig, og listen over eksempler er ikke udtømmende. Det fremgår således klart af de to første punktummer i stk. 10, hvorefter der i hvert enkelt tilfælde og alt efter omstændighederne skal tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed, at disse regler har en generel karakter, mens de i tredje punktum omhandlede retningslinier på ingen måde kan anses for udtømmende. Retningslinierne finder som udgangspunkt anvendelse, men såfremt resultatet heraf efter omstændighederne viser sig at stride mod det grundlæggende princip om en passende sammenligning, er det utvivlsomt, at der ikke er hjemmel til at afslå en anmodning alene med den begrundelse, at tilfældet ikke falder ind under en af retningslinierne.

Det er endvidere med urette, at Kommissionen ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi har inddraget et beløb for salgsomkostninger i forbindelse med de japanske forhandlerselskabers afsætning.

Såfremt fællesskabsinstitutionerne ikke i produktionsomkostningerne havde medregnet eksportørernes japanske forhandlerselskabers omkostninger, ville den normale værdi og eksportprisen være blevet fastlagt på et grundlag, der kunne gøres til genstand for en sammenligning, og spørgsmålet om justeringer ville ikke være opstået.

Det støtter sagsøgernes opfattelse, at denne indebærer, at spørgsmålet, om en eksportør må anses for at sælge til dumpingpriser, ikke vil afhænge af, dels hvorvidt den normale værdi fastlægges på grundlag af faktiske hjemmemarkedspriser eller i form af en beregnet værdi, dels hvorvidt eksportpriserne fastlægges på grundlag af faktiske eksportpriser eller i form af beregnede priser. Det underliggende princip er fortsat det samme, nemlig følgende: Så vidt muligt skal vigtige elementer, der hverken indgår i eller tages i betragtning ved eksportprisen, hverken indgå i eller tages i betragtning ved den normale værdi.

Fællesskabsinstitutionerne har endvidere begået en fejl derved, at den beregnede værdi er blevet sat for højt i form af, at der er regnet med unormalt høje fortjenstmargener. De fortjenstmargener, som Kommissionen fastlagde for visse producenters vedkommende samt det tab, der blev lagt til grund, for så vidt angår Tokyo Juki, er blot resultatet af, at Kommissionen undlod at foretage en korrekt fordeling af omkostningerne ved markedsføring af elektroniske skrivemaskiner.

Ved fastlæggelsen af fortjenesten for de virksomheder, der havde en afsætning på hjemmemarkedet, undlod Kommissionen så-

ledes at tage hensyn til, at de reklameudgifter, som disse virksomheder havde i forbindelse med deres afsætning af elektroniske skrivemaskiner i Japan, var betydeligt højere end reklameudgifterne i forbindelse med deres omsætning som helhed.

Tabet for Tokyo Juki skyldes, at Kommissionen undlod at tage dette selskabs dokumenterede regnskaber i betragtning, idet det fremgik af disse, at selskabet havde en fortjeneste fra sin afsætning på hjemmemarkedet. Samtidig henførte Kommissionen til afsætningen af elektroniske skrivemaskiner et urimeligt højt beløb, der udsprang af Tokyo Jukis markedsføringsomkostninger, for så vidt angår produkter eller produktgrupper uden tilknytning til elektroniske skrivemaskiner.

Den fortjeneste, der blev lagt til grund ved fastlæggelsen af den beregnede værdi, er således baseret på grove fejlvurderinger med hensyn til fordelingen af de pågældende omkostninger.

Sammenfattende gør sagsøgerne gældende, at de høje dumpingmargener, der blev lagt til grund, i vidt omfang er resultatet af en ensidig og retlig forkert sammenligning og ikke af nogen objektivt set illoyal handelspraksis fra eksportørernes side.

2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg

Inden sine bemærkninger til det fælles indlæg har Rådet gjort to indledende betragtninger gældende.

For det første anfører Rådet, at der vedrørende hver enkelt af de vigtigste elementer, der indgår i fastlæggelsen af dumpingens omfang (den normale værdi, eksportprisen og sammenligningen mellem disse), gælder præcise, særlige og selvstændige regler. Rådet bestrider rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter det i henhold til GATT's antidumpingkodeks er et krav, at der foretages justeringer for *samtlige* de forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed. Rent bortset fra, at det af sagsøgerne anførte savner støtte i ordlyden af kodeksen, og at bestemmelserne i GATT aldrig er blevet anset for umiddelbart anvendelige, således som det bekræftes af Domstolens praksis, fremgår det under alle omstændigheder klart af selve indholdet af GATT-kodeksen, at denne er udtryk for et kompromis i form af en bevidst upræcis affattelse, der efterlader betydelige skønsmæssige beføjelser for lovgivningsmagten hos den enkelte kontraherende part, netop for så vidt angår spørgsmålet om, hvilke justeringer der bør foretages.

Den anden indledende betragtning, som Rådet gør gældende, vedrører det hypotetiske eksempel, som sagsøgerne har peget på i et forsøg på at godtgøre, at den af Kommissionen anvendte fremgangsmåde nødvendigvis fører til, at der foreligger en dumpingmargen. Rådet anfører, at dette eksempel er behæftet med en række grundlæggende fejlvurderinger, således at det ikke er relevant. Eksemplet er baseret på de priser, der anvendes internt mellem producenten og dennes datterselskaber, enten i Japan eller i EF, idet der altid består en vis usikkerhed omkring sådanne priser, der endvidere altid fastsættes under hensyntagen til særlige overvejelser. Endvidere lades moderselskabets omkostninger og fortjeneste ganske ude af betragtning, og forhandlerselskabet på hjemmemarkedet anses som en selvstændig enhed, skønt det er blevet dokumenteret, at forhandlerselskabet er en integrerende del af virksomhedsgruppen. Herudover undlader man at fratrække told efter FTT, og eksemplet er baseret på den urigtige forudsætning, at de salgspriser, der anvendes over for uafhængige købere i Japan, altid er lavere end prisen i EF. Endelig undlader man at inddrage den normale værdi i form af en beregnet værdi.

Rådet anfører herefter, at formålet med sagsøgernes *første* argument er at påvise, at kravet om en sammenlignelig pris eller en passende sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen er grundlæggende, og at bestemmelserne i artikel 2, stk. 10, om en passende sammenligning må have forrang frem for de bestemmelser i samme artikel, som strider mod dem. Dette strider imidlertid mod to grundlæggende fortolkningsprincipper, hvorefter det gælder, at

— to bestemmelser i ét og samme regelsæt altid, såfremt det er muligt, skal fortolkes således, at der ikke består nogen uoverensstemmelse mellem dem,

— når der foreligger en konflikt mellem to regler, gælder princippet lex specialis, medmindre konflikten mellem de pågældende to indbyrdes modstridende regler på anden måde kan fjernes.

Hvad angår begrebet »salgsvilkår«, gør Rådet gældende, at dette må fortolkes i lyset af de øvrige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), hvoraf det fremgår, at der kun er tale om forskelle, der har en direkte tilknytning til konkrete handler. Dette forudsætter altid, at der skal være tale om vilkår, som særligt er fastlagt i en købekontrakt, og som kan påvirke køberens afgørelse. I en sædvanlig købekontrakt finder man ikke vilkår angående »administrations- og generalomkostninger«, men derimod f. eks. vilkår vedrørende kredit eller levering.

Der kan til den pris, der anvendes i eksportlandet, og til eksportprisen være knyttet forskellige vilkår angående betaling, kredit, levering og garanti. Sådanne vilkår må fastlægges på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, hvilket sker efter den fremgangsmåde, der er fastsat i artikel 2, stk. 10. Formålet er her ikke at sammenligne omkostningerne, men at sammenligne priserne, og omkostningselementet inddrages kun, for så vidt angår en »udligning« mellem de forskellige vilkår, der er knyttet til de pågældende priser. Hertil kommer, at selv om der ikke havde været nogen udtrykkelig henvisning til administrations- og generalomkostninger, ville det alligevel være indlysende, at sådanne omkostninger ikke har »direkte tilknytning til de pågældende salg«. Rigtigheden af denne fortolkning bekræftes af den sidste regel i artikel 2, stk. 10, litra c), hvis affattelse — »omfanget af sådanne justeringer fastsættes normalt på grundlag af omkostningerne ved disse forskelle for sælgeren, idet deres virkning på varens værdi dog også kan tages i betragtning« — dokumenterer, at der med bestemmelsen udelukkende sigtes til omkostninger for sælgeren, som kan påvirke prisen for det pågældende produkt på det frie marked, og til fordele for køberen, der kan være forskellige i forbindelse med forskellige køb af samme type produkt.

Sagsøgerne har nærmere henvist til udtrykket »provisioner eller løn til sælgere«. Rådet gør gældende, at det er åbenbart, at provisioner er omkostninger, der har direkte tilknytning til konkrete handler. Formålet med, at fællesskabslovgiver herudover har nævnt løn til sælgere, er alene at forhindre en forskellig behandling udelukkende på grundlag af den retlige form, som forbindelserne mellem producenten og det personale, der varetager salgsopgaver, har. Denne undtagelse, der således er indført af en helt bestemt og legitim årsag, støtter derfor ikke de generelle konklusioner, som sagsøgerne søger at drage.

Om sagsøgernes *andet argument* anfører Rådet, at dette er baseret på to regler i artikel 2, stk. 10, litra c), som sagsøgerne ikke anfægter, men hvis eneste formål ifølge sagsøgerne er at undgå en fordeling af administrations- og generalomkostninger mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten fra et selskabs hovedsæde. Det drejer sig om følgende to regler:

»justeringerne begrænses til forskelle, som har direkte tilknytning til de pågældende salg, og omfatter f. eks. forskelle i kreditvilkår, kautioner, garantier, teknisk bistand, kundeservice, provisioner eller løn til sælgere, emballerings-, transport-, forsikrings-, håndterings-, laste- og ekstraomkostninger samt, for så vidt der ikke i øvrigt er taget hensyn hertil, forskelle i handelsleddet;

der vil almindeligvis ikke blive foretaget justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger, herunder forsknings- og udviklingsomkostninger eller omkostninger til reklame.«

Rådet gør gældende, at disse regler ikke har det indhold, som sagsøgerne tillægger dem. Kommissionen har allerede i sit indlæg som intervenient redegjort for årsagerne til, at det ofte savner grundlag eller ligefrem er umuligt at forsøge at fordele administrationsomkostningerne mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter generalomkostningerne hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet aldrig kan inddrages, heller ikke delvis, i de generalomkostninger, som indgår i den normale værdi, gør Rådet om de spørgsmål, der herved er rejst i det fælles indlæg, følgende gældende:

— intet i affattelsen af de nævnte to regler støtter den antagelse, at administrations- og generalomkostninger hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet skal behandles anderledes end de tilsvarende omkostninger hos en salgsafdeling, der varetager afsætningen på hjemmemarkedet, inden for et selskab, som har en eksportafdeling;

— den rent formelle retlige sondring mellem moderselskab og datterselskaber, som sagsøgerne henviser til, er irrelevant i henseende til antidumpingordningen, hvorved der skal tages hensyn til de økonomiske realiteter og ikke den retlige form;

— affattelsen af de to regler, som sagsøgerne henviser til, støtter, at deres argumenter savner grundlag; det af sagsøgerne anførte, hvorefter der altid skal foretages en justering, for så vidt angår generalomkostninger, strider mod den sætning, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer for forskelle i generalomkostninger;

— såfremt sagsøgernes opfattelse var rigtig, ville der kunne oprettes forhandlerselskaber med henblik på, at eksportørerne kunne gøre gældende, at samtlige eller størstedelen af administrations- og generalomkostningerne på deres hjemmemarked skulle fratrækkes i salgsprisen på hjemmemarkedet, hvilket ville stride mod såvel artikel 2, stk. 10, litra c), som artikel 2, stk. 3, litra a) og b), ii).

Hvad angår spørgsmålet om handelsled, har sagsøgerne gjort gældende, at »betydelige lokale salgs- og markedsføringsomkostninger« blev medregnet i den normale værdi, og at »det heraf følgende handelsled derfor ikke lå forud for lokal afsætning og markedsføring«, således som det var tilfældet med eksportprisen. Rådet gør gældende, at sagsøgerne intet har anført til støtte for, at reglen i stk. 9, der opstiller princippet om en sammenligning i samme handelsled, må have forrang frem for stk. 10, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger. Endvidere anlægger sagsøgerne ved deres argument en forkert fortolkning af begrebet »handelsled«. Når to selskaber sælger til såvel grossister som endelige forbrugere, må selskaberne anses for at sælge i samme handelsled, medmindre hver af de nævnte kategorier af købere repræsenterer meget forskellige andele af selskabernes samlede omsætning.

Det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne burde have taget hensyn til administrations- og generalomkostninger uden direkte tilknytning til konkrete handler — hvorved sagsøgerne blot påberåber sig, at afsætningen i Japan skete gennem særlige forhandlerselskaber — savner grundlag, idet det er åbenbart, at såfremt denne afsætning var sket gennem salgsafdelinger, ville argumentet stride mod artikel 2, stk. 10, litra c). Rigtigheden af den vigtige konklusion, at forhandlerselskaberne udgjorde en integrerende del af de økonomiske enheder eller virksomheder, som moderselskaberne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings, er ikke blevet bestridt af sagsøgerne.

Rådet bestrider endvidere rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter »det er en betingelse for at kunne afvise en anmodning om en justering, enten at fællesskabsinstitutionerne finder det godtgjort, at en imødekommelse af anmodningen ikke er nogen forudsætning for at kunne foretage en passende sammenligning, eller at de klart angiver, hvilken særlig hjemmel forordningen giver dem til at afvise anmodningen på trods af, at en imødekommelse af den er eller kan være en forudsætning«.

Rådet anfører herved, at man ikke kan støtte ret på det generelle princip om en passende sammenligning i den forstand, at man sætter sig ud over de særlige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), navnlig når henses til, at der ikke er tale om en uprækcis affattelse, men tværtimod om resultatet af en nøje overvejet politik med hensyn til, hvorledes et vanskeligt problem skal løses. Endvidere har sagsøgerne ikke hævdet, at nærværende sager på nogen måde er specielle eller usædvanlige. Det er deres opfattelse, at deres argumenter gælder ethvert tilfælde, hvor afsætningen på hjemmemarkedet sker gennem et særligt selskab.

I modsætning til, hvad sagsøgerne hævder, er forskellen mellem metoderne til fastlæggelse af henholdsvis eksportprisen og den normale værdi et naturligt og bevidst resultat af den udtrykkelige affattelse af forordning nr. 2176/84 og har ikke som sådan nødvendigvis nogen protektionistiske virkninger.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter artikel 2, stk. 10, litra c), ikke kan finde anvendelse, når den normale værdi fastlægges i form af en beregnet værdi, savner dette af flere årsager grundlag. For det første skal der i ethvert tilfælde af indgreb mod dumping foretages en sammenligning mellem den normale værdi — uanset hvorledes denne er blevet fastlagt — og eksport-

prisen, og ved en sådan sammenligning er det altid nødvendigt at afgøre, hvorvidt der er behov for at foretage justeringer. Sagsøgernes argument er ligeledes uholdbart, fordi det kan være nødvendigt at fastsætte et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger på grundlag af de faktiske omkostninger ved at drive en salgsafdeling eller et forhandlerselskab, der sælger det samme eller et lignende produkt i eksportlandet til en pris, der omfatter både elementer, for hvilke der kan foretages justeringer, og elementer, for hvilke der ikke kan. Såfremt artikel 2, stk. 10, ikke fandt anvendelse, ville det ikke være muligt at foretage nogen justeringer overhovedet, og dette imødegår klart sagsøgerens argument.

Endelig ville den beregnede normale værdi ikke blive påvirket af ændringer med hensyn til den indbyrdes størrelsesorden af omkostninger og fortjeneste i Japan, idet summen af disse to elementer indgår i den beregnede normale værdi. Sagsøgerne har kun anfægtet anvendelsen af et lavere beløb, for så vidt angår omkostninger, i forbindelse med fastlæggelsen af den fortjeneste, der indgår i beregningen af den normale værdi. Såfremt man lagde det af sagsøgerne anførte til grund, ville dette medføre en stigning, for så vidt angår omkostninger, der nøjagtigt ville svare til en nedsættelse af den på grundlag af disse omkostninger fastsatte fortjeneste.

3. Kommissionens bemærkninger [3]

Kommissionen har gjort gældende, at den normale værdi i henhold til de gældende bestemmelser omfatter såvel salgsomkostninger som et beløb for generalomkostninger, dvs. de omkostninger, der ikke har direkte tilknytning til konkrete handler. Til støtte for denne regel taler generelle overvejelser, herunder navnlig den omstændighed, at der altid vil være et element af vilkårlighed, såfremt man forsøger at knytte en forbindelse mellem generalomkostninger og konkrete handler.

Ved antidumpingundersøgelser gælder endvidere det særlige forhold, at enhver undersøgelse, som Kommissionen gennemfører uden for Fællesskabet, afhænger af en loyal medvirken fra de berørte selskabers side, hvortil kommer, at såfremt man skulle foretage en fordeling af administrations- og generalomkostninger internt inden for hovedsædet for en eksportør i et tredjeland, ville dette formentlig give anledning til store vanskeligheder, også selv om eksportøren stillede tilstrækkelige oplysninger til rådighed for antidumpingmyndigheden.

En fordeling af administrationsomkostningerne i relation til den faktiske afsætning ville forudsætte et samarbejde fra producentens side og i øvrigt ikke være en egnet fremgangsmåde, da der ikke nødvendigvis er nogen sammenhæng mellem forskningsog udviklingsudgifter eller udgifter til reklame og den faktiske afsætning på de forskellige markeder. Der er ikke indtil nu blevet fundet nogen løsning på problemet ved drøftelserne inden for GATT, både fordi der ikke har kunnet opnås enighed om en række principper, og fordi enhver regel i mange situationer uundgåeligt må bero på subjektive overvejelser.

Efter disse indledende bemærkninger har Kommissionen redegjort for sin opfattelse vedrørende spørgsmålet om, hvorledes der skal forholdes med generalomkostningerne

3 — Kommissionens indlæg er refereret her i det omfang, det behandler de anbringender og argumenter, der er indeholdt i det fælles indlæg. Afsnittet angående fastsættelsen af skaden er ikke medtaget, idet ingen af TEC's anbringender vedrører dette spørgsmål.

hos en producent, når den normale værdi fastlægges på grundlag af hjemmemarkedsprisen. Kommissionen anfører for det første, at når der er tale om en producent, der på hjemmemarkedet udelukkende sælger til uafhængige købere, fastlægges den normale værdi på grundlag af den pris, der anvendes på hjemmemarkedet, hvilket er ensbetydende med, at der i almindelighed i denne værdi indgår administrations- og generalomkostninger, idet det fremgår af artikel 2, stk. 10, litra c), at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår administrations-, forsknings- og udviklingsomkostninger med tilknytning til hjemmemarkedet, hvilket også gælder, selv om disse omkostninger er højere end dem, der har tilknytning til eksporten til Fællesskabet. Princippet om, at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår generalomkostninger, er blevet indført af praktiske grunde, idet det er uhyre vanskeligt at justere administrationsomkostninger på tilfredsstillende måde.

Problemet er i det foreliggende tilfælde, hvorledes der skal forholdes med selskaber, der kun afsætter på hjemmemarkedet gennem et tilknyttet forhandlerselskab (der ikke nødvendigvis er 100%-ejet), idet de priser, der anvendes mellem selskabet og et sådant datterselskab, ikke kan anses som priser »i normal handel«.

Forordning nr. 2176/84 indeholder intet til støtte for, at forhandlerselskabets priser på ingen måde kan tages i betragtning ved fastlæggelsen af den normale værdi. Såfremt der er grundlag for at antage, at der kan ske en passende sammenligning, bør hjemmemarkedsprisen i eksportlandet anvendes frem for de i artikel 2, stk. 3, litra b), angivne to alternative muligheder. I henhold til forordning nr. 2176/84 har det nævnte kriterium forrang, forudsat at der herved kan ske en passende sammenligning, og uanset hvorvidt denne sammenligning er »perfekt« eller nemmere at foretage end en sammenligning på grundlag af andre kriterier.

Når det må lægges til grund, at hjemmemarkedspriserne kan anvendes som beregningsgrundlag, må det herefter undersøges, i hvilket omfang der kan ske nedsættelser i forhold til de japanske forhandlerselskabers salgspriser.

Kommissionen anfører herefter, at generalomkostningerne hos et forhandlerselskab i eksportlandet så vidt muligt bør behandles på samme måde som generalomkostningerne hos en producent med en salgsafdeling. Forskellen med hensyn til den form, den samlede virksomhedsudøvelse har, bør ikke påvirke resultatet, såfremt forhandlerselskabet faktisk kontrolleres af producenten og faktisk varetager de samme opgaver som en salgsafdeling. Kommissionen har således fastslået, at de japanske forhandlerselskaber udgjorde en integrerende del af de samme økonomiske enheder som dem, producenterne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings. Kommissionen lagde ligeledes til grund, at disse selskabers generalomkostninger skulle behandles på samme måde som en salgsafdelings. Denne omstændighed udelukker ikke, at et forhandlerselskab i visse tilfælde kan varetage opgaver, der ikke falder sammen med en salgsafdelings. I sådanne tilfælde vil der f. eks. kunne være en formodning for, at en stor del af omkostningerne har en direkte tilknytning til konkrete handler, således at de for så vidt kan fratrækkes. Under alle omstændigheder må hvert enkelt tilfælde behandles på grundlag af de konkrete faktiske omstændigheder.

Tilsvarende overvejelser gør sig gældende med hensyn til forhandlerselskabernes fortjenester. Det ville således være uantageligt, såfremt en producent, der eksporterer, kunne nedsætte den »normale værdi«, som fællesskabsinstitutionerne skal fastlægge på grundlag af forordning nr. 2176/84, ved blot at overlade sin afsætning til uafhængige købere til et forhandlerselskab i stedet for en salgsafdeling. Såfremt et forhandlerselskab også sælger produkter fremstillet af andre producenter, eller såfremt det varetager salgsopgaver til og med detailhandel, må der foretages en fordeling, for så vidt angår dets fortjeneste. Det er dog herved en forudsætning, at man råder over pålidelige oplysninger fra andre selskaber inden for samme sektor, hvoraf det fremgår, hvilke fortjenstmargener forhandlerne har haft i forbindelse med deres afsætning til uafhængige købere på hjemmemarkedet.

Sammenfattende gør Kommissionen gældende, at den normale værdi fastlagt på grundlag af de priser, som forhandlerselskaber på hjemmemarkedet anvender, må indbefatte både et element repræsenterende generalomkostninger og et element repræsenterende fortjeneste, på samme måde som når den normale værdi fastlægges på grundlag af de priser, som en producents salgsafdeling anvender på hjemmemarkedet. Der er intet ved denne fremgangsmåde, som nødvendigvis fører til en højere normal værdi for de producenter, der afsætter deres produkter gennem tilknyttede selskaber, end for de producenter, der afsætter gennem en salgsafdeling.

Kommissionen har herefter drøftet spørgsmålet om, hvad der er en »rimelig« fortjenstmargen, når den normale værdi fastsættes i form af en beregnet værdi i medfør af artikel 2, stk. 3, litra b), ii).

Kommissionen gør herom gældende, at den nævnte bestemmelse hverken bør fortolkes eller anvendes på grundlag af forud fastsatte regler, idet dette ville kunne føre til en fastlæggelse af normale værdier, der er forskellige fra dem, der bliver resultatet, når man baserer sig på hjemmemarkedspriserne. Begrebet »rimelig« har ikke et ganske bestemt indhold, ligesom meningen ikke er, at procentsatsen altid skal være den samme, idet der må tages hensyn til de konkrete markedsforhold. Navnlig må der tages hensyn til, hvad fællesskabsinstitutionerne har kunnet fastslå, for så vidt angår hjemmemarkedspriserne.

Den parallelisme mellem resultaterne af de to måder at beregne den normale værdi på, der må tilstræbes, skaber grundlag for og kræver endog, at man inddrager alle oplysninger vedrørende generalomkostninger og fortjenester på hjemmemarkedet i forbindelse med fortolkningen og anvendelsen af begrebet »rimelig« ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi. Det ville således ikke alene være uhensigtsmæssigt, men også principielt forkert, såfremt dumpingmargenens størrelse kunne afhænge af den metode til fastlæggelse af den normale værdi, som man vælger.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne har tilsidesat retssikkerhedsprincippet ved at anvende forordning nr. 2176/84 på en måde, som de berørte parter ikke havde nogen mulighed for at forudse, og hvorved de ikke rådede over nogen oplysninger om, til hvilken pris de kunne eksportere, uden at dette blev anset som dumping.

Kommissionen gør for det første gældende, at en eksportør ikke kan have noget krav på »med sikkerhed« at vide, om en eksport til dumpingpriser påfører industrien i Fællesskabet en skade, eller hvorvidt fællesskabsinstitutionerne vil skønne, at Fællesskabets interesser tilsiger, at der indføres en antidumpingtold, idet man ikke herved kan påberåbe sig retssikkerhedsprincippet. Det samme gælder, for så vidt angår metoden til beregning af den normale værdi eller eksportprisen. Fællesskabsinstitutionerne er ved grundforordningen om antidumping blevet tillagt betydelige skønsmæssige beføjelser med hensyn til fastlæggelsen af de regler, der skal anvendes i konkrete situationer, idet det ligger i sagens natur, at disses art ikke altid nøje kan forudses.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter det strider mod retssikkerhedsprincippet, at der i en normal værdi i form af en beregnet værdi indgår et element for fortjeneste eller generalomkostninger, som ikke har tilknytning til den konkrete eksportørs egen virksomhed, idet eksportøren ikke har kunnet regne med eller forudse dette. Kommissionen gør herom gældende, at sagsøgerne ved dette argument anfægter fællesskabsinstitutionernes ret til at anvende de bestemte fortrolige oplysninger, som de råder over, og i realiteten deres beføjelse til at træffe afgørelse om, hvad der i lyset af forholdene inden for den pågældende branche er rimeligt, og til at anvende andre kriterier end en lav standardsats for fortjeneste, medmindre relevante oplysninger ved en tilfældighed er blevet offentliggjort.

Herefter har Kommissionen drøftet spørgsmålet om den rimelige fortjenstmargen, der i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), skal regnes med for et ikke-uafhængigt forhandlerselskab i EF.

Det første spørgsmål, man må tage stilling til, er, hvorvidt der skal regnes med en fortjenstmargen for et forhandlerselskab i EF. Dette spørgsmål må besvares bekræftende. Den i den nævnte bestemmelse omhandlede fortjenstmargen kan således ikke være eksportørens, da det ikke ville give nogen mening at fratrække denne ved beregningen af eksportprisen, og der kan heller ikke være tale om en uafhængig købers fortjenstmargen, idet denne margen ikke har nogen indflydelse på den salgspris, der anvendes over for en sådan køber. Herefter må man tage stilling til, hvorledes man fastlægger en rimelig fortjenstmargen. Kommissionen anfører herom, at der ikke med dette begreb sigtes til en fast og uforanderlig fortjenstmargen, der er den samme uanset omstændighederne, men til en margen, der er tilpasset de vilkår, industrien er underlagt, samt markedsforholdene.

Formålet med at fratrække en fortjenstmargen er at nedsætte et til eksportøren knyttet forhandlerselskabs salgspris til et niveau, der svarer til den pris, der ville blive anvendt over for uafhængige importører. Dette er den eneste retmæssige fremgangsmåde.

Det er i denne forbindelse derfor nødvendigt at undersøge de fortjenstmargener, som faktisk opnås af uafhængige importører, for så vidt der er sådanne. Der foreligger intet til støtte for, at den maksimale fortjenstmargen, der kan regnes med for det tilknyttede forhandlerselskab, skulle være den fortjenstmargen, der er baseret på den pris, der anvendes over for selskabet. Såfremt uafhængige importører opnår en betydelig fortjenstmargen i EF, er der intet grundlag for at regne med en mindre fortjenstmargen for et tilknyttet forhandlerselskab, blot fordi producenten har valgt at opsuge en stor del af virksomhedsgruppens fortjeneste i eksportlandet.

For så vidt angår det af sagsøgerne anførte vedrørende handelsled, gør Kommissionen gældende, at sagerne om elektroniske skrivemaskiner konkret rejser følgende tre spørgsmål:

— det må i første række undersøges, om de japanske forhandlerselskabers priser var priser i samme handelsled som dem, der blev anvendt af de til eksportørerne knyttede forhandlerselskaber i EF,

— i benægtende fald må der tages stilling til, hvilke justeringer der burde foretages for at tage højde for de pågældende forskelle i handelsled,

— endelig må det undersøges, hvilke andre justeringer der burde foretages af andre årsager end forskelle i handelsled.

Den uheldige omstændighed foreligger, at de berørte selskaber ikke driver virksomhed i klart bestemte handelsled. Visse selskaber sælger såvel til grossister som til endelige brugere. Medmindre hver kategori af købere repræsenterer meget forskellige andele af to selskabers samlede omsætning, må selskaberne anses for at drive virksomhed i samme handelsled. Den omstændighed, at sagsøgerne ikke for alvor har hævdet, at der burde være foretaget konkrete justeringer, kunne tyde på, at der var en lille forskel som omhandlet mellem de forskellige kategorier af købere, således at der ikke var grundlag for at foretage justeringer af nogen betydning.

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen

I sit svar, der blev indgivet den 4. april 1987, har *TEC* blandt andet benægtet at have deltaget i nogen form for aftale eller samordnet praksis mellem japanske producenter eller at have handlet efter instruktion fra Ministeriet for Udenrigshandel og Industri (MITI) med henblik på at trænge ind på markedet i EF.

Rådet har i sit svar af 7. april 1987 givet oplysning om den dumpingmargen og det nøjagtige omfang af skade, der blev konstateret, for så vidt angår TEC.

Kommissionen har på Domstolens anmodning fremlagt referatet af de orienteringsmøder, der blev afholdt med TEC den 9. januar og den 3. maj 1985, tillige med det notat, som TEC fremsendte til Kommissionen den 31. januar 1985.

Hvad angår spørgsmålet om fastlæggelsen af TEC Frances omkostninger med henblik på beregningen af eksportprisen, for så vidt angår TEC, har Kommissionen meddelt, at den af TEC fremlagte dokumentation ikke blev anset for tilstrækkelig til, at der burde ske en fordeling på andet grundlag end omsætningen. Der var således intet grundlag for at fravige den almindelige fordelingsregel i artikel 2, stk. 11.

G. Bosco
Refererende dommer